

Teleconferência de Resultados 4T24

14 de Março, 2024



Esta teleconferência possui tradução simultânea. Para acessar, basta clicar no botão Interpretação através do ícone do globo na parte inferior da tela.

O Release de Resultados e a Apresentação, versões português e inglês, estão disponíveis para download no site de RI: ri.magazineluiza.com.br

A apresentação em inglês também está disponível no link enviado no chat.

This conference call has simultaneous translation.

To gain access, please click the Interpretation button on the globe icon at the bottom of the screen.

The Earnings Release and the Presentation, Portuguese and English versions, are available for download on the Investor Relations website: ri.magazineluiza.com.br

The presentation in English is also available on the link sent in the chat.



Encerramento do ciclo estratégico: Novas fontes de resultados e menor exposição às ciclicidades macroeconômicas. Garantir a rentabilidade independente da taxa de juros.

2016-2020: Digitalização Magalu

1- Inclusão Digital



2- Multi Canalidade



3- Digitalização das Lojas



4- Plataforma Digital de Vendas



5- Cultura Digital



2021-2025: Consolidação do Ecossistema



1- Crescimento do Marketplace



2- Novas Categorias



3- Fintech Magalu



4 - Entrega Mais Rápida

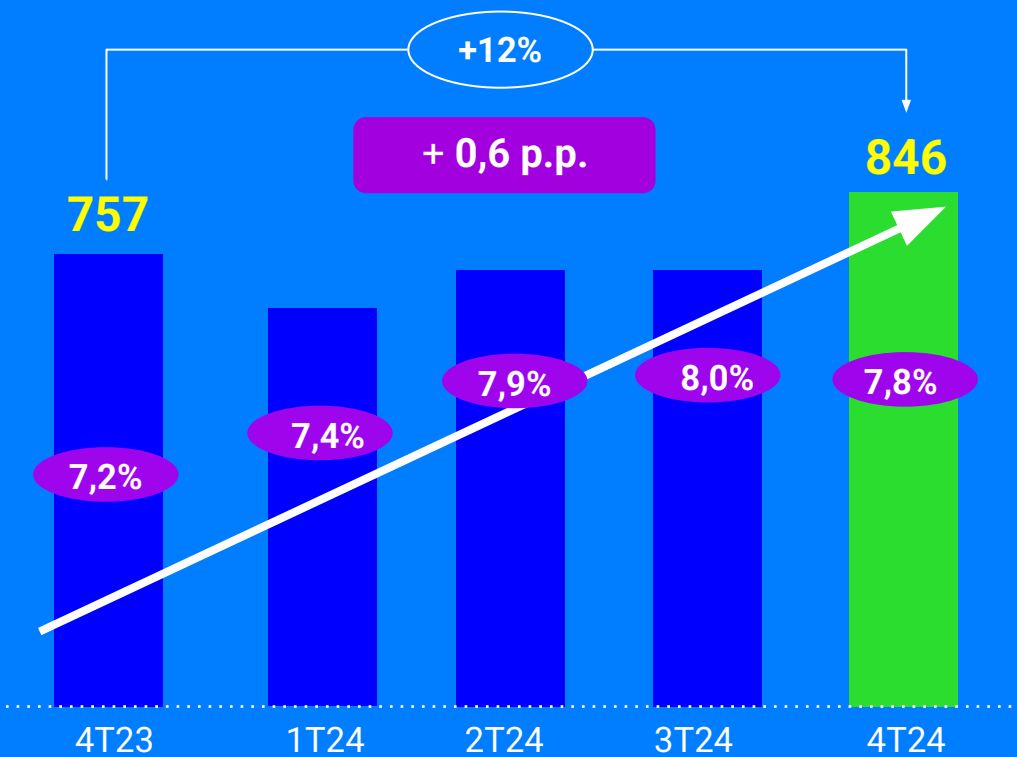


5- Magalu as a Service



No 4T24, o EBITDA atingiu R\$846 milhões, com 7,8% de margem
O lucro líquido foi de R\$139 milhões, com crescimento de 37% versus o 4T23

Margem EBITDA ajustada
[% da Receita Líquida]



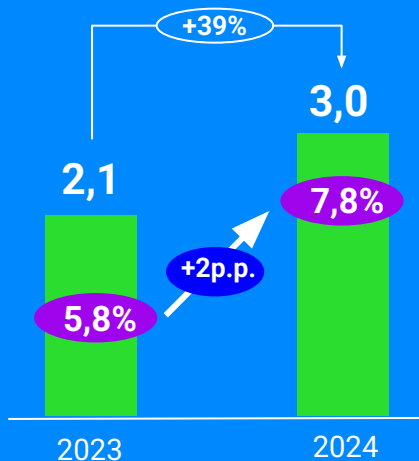
R\$139 milhões
de Lucro Líquido
Ajustado no 4T24

5º trimestre consecutivo de
lucro líquido



Em 2024, o ecossistema Magalu se provou. No ano, o EBITDA cresceu 39% e atingiu R\$3,0 bi, com 7,8% de margem. O lucro líquido foi de R\$277 milhões no ano e a geração de caixa operacional foi de R\$3,1 bilhões.

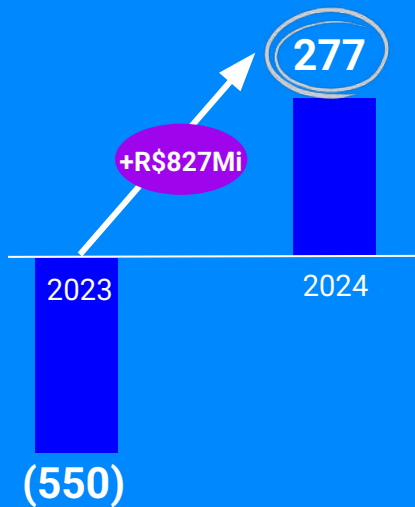
EBITDA Ajustado (Bilhões R\$)



+1,4 p.p. crescimento da margem bruta ajustada

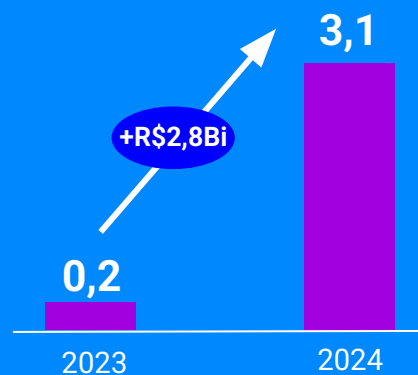
Lucro líquido de R\$295 milhões na Luizacred

Lucro Líquido Ajustado (Milhões R\$)



Evolução de R\$1,3 bilhão no lucro operacional antes dos impostos em 2024

Geração de Caixa Operacional (Bilhões R\$)



Redução de R\$2,8 bilhões no endividamento bruto

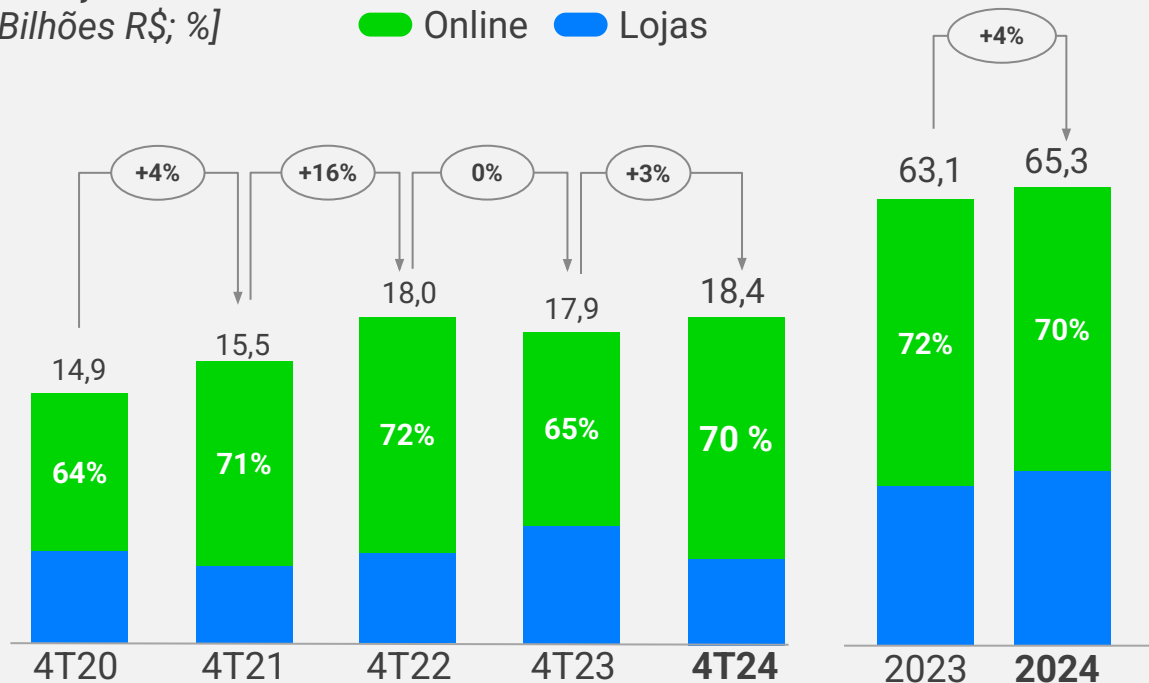
R\$3,3 bilhões de Caixa Líquido (aumento de R\$1,6 bilhão vs 2023)

As **Vendas Totais** foram de **R\$65,3 bilhões** em 2024, com **4% de crescimento**

Evolução das vendas totais

[Bilhões R\$; %]

Online Lojas



R\$19,2 bilhões

Vendas Lojas Físicas em 2024
[crescimento de 10% vs 2023]

R\$27,5 bilhões

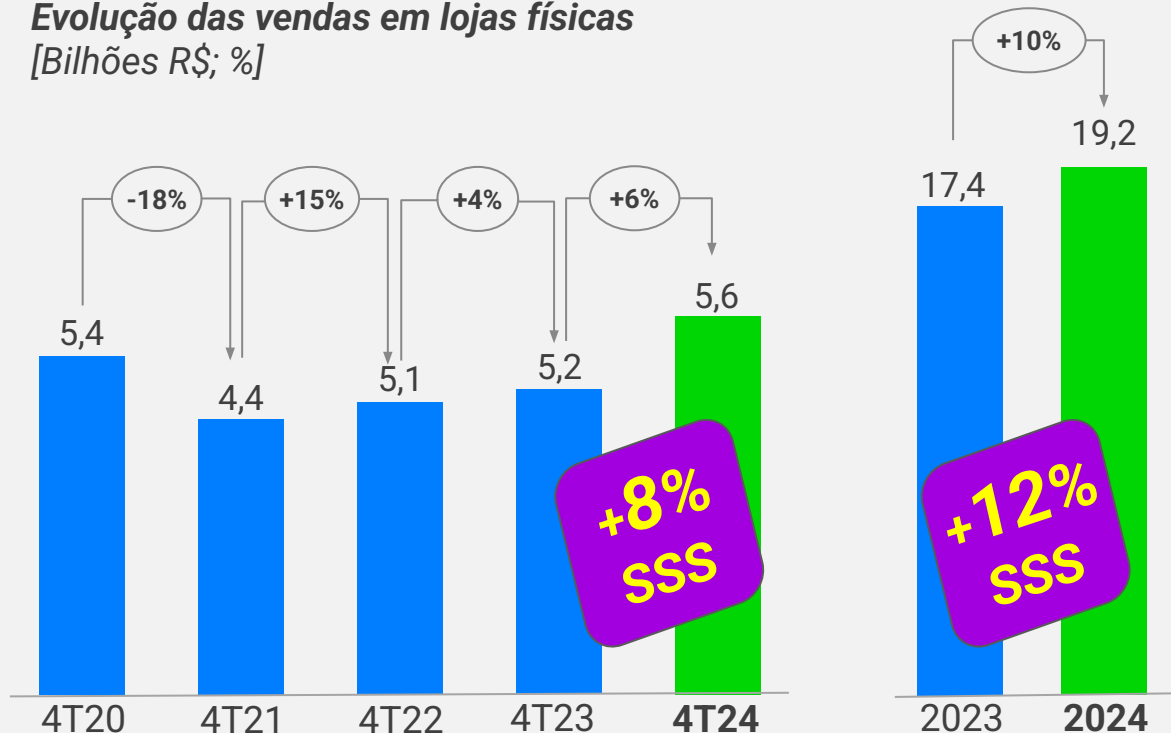
Vendas 1P em 2024
[estável vs 2023]

R\$18,7 bilhões

Vendas 3P em 2024
[crescimento de 3% vs 2023]

O Magalu segue a trajetória com forte ganho de marketshare nas Lojas Físicas, atingindo **R\$19,2 bilhões** em vendas em 2024

Evolução das vendas em lojas físicas
[Bilhões R\$; %]



R\$19,2 bilhões

Vendas em Lojas em 2024
[10% de crescimento vs 2023]

12% Crescimento nas
mesmas Lojas Físicas
[2024 - 2023]

Crescimento em todas as regiões
e todas as categorias



Inauguração da 1ª Loja Netshoes



Em breve: Conjunto Nacional

Multicanalidad e

- Integração dos canais de venda
- Experiência de compra mais completa e personalizada

Experimentação

- Espaços Interativos
- Personalização de Produtos

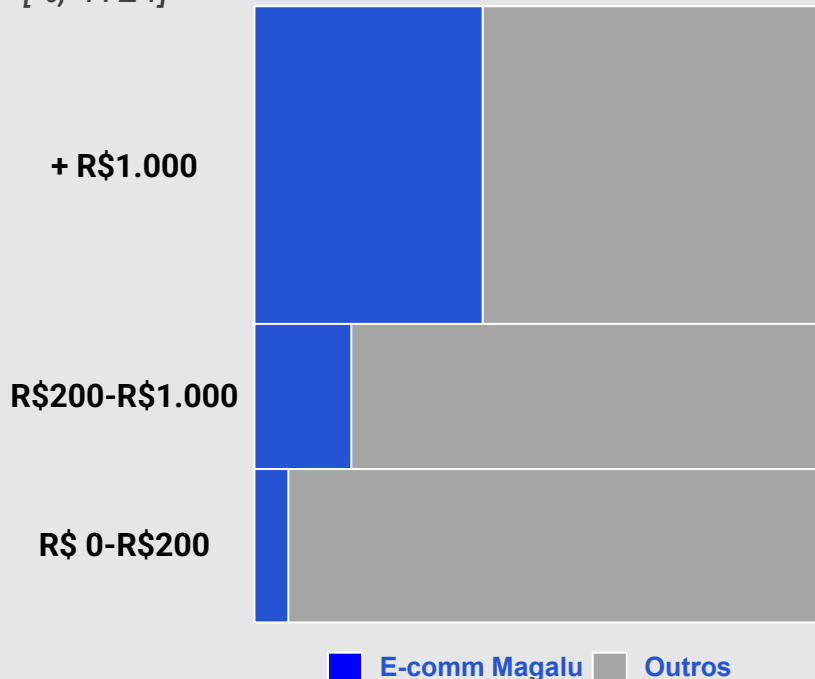
Consolidação do Ecossistema

- Todas as marcas em uma única loja
- Ampliação da presença física da marca
- Expansão Futura



Estratégia para expansão do e-commerce, com a consolidação da nossa liderança em tickets altos e diversificação em tickets menores

Participação do Magalu no mercado online
por faixa de ticket médio
[%; 4T24]



Estratégia por segmento



Nível de serviço: Procedência e qualidade



Apoio da loja física na multicanalidade



Crédito nos cartões Luiza e Magalu



Logística rápida e eficiente



Evolução do Fulfillment multicanal

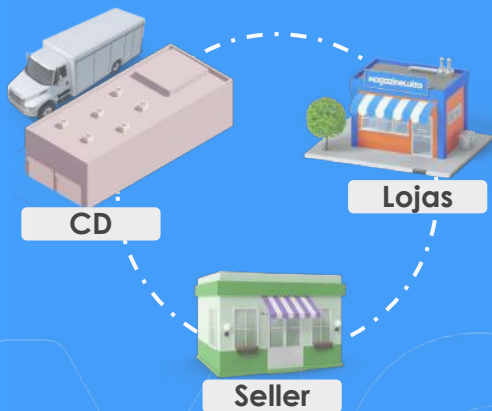
Agência Magalu: Retira Loja, Drop-off, Ship-from-store



Parceria com Aliexpress para venda de Crossborder chinês

Fulfillment Multicanal

Mais rápido e eficiente



Conectando o Fulfillment do Marketplace aos nossos CDs e lojas para otimizar entregas e reduzir custos.

Entregas Mais Rápidas + Menores Custos

- O mesmo veículo abastece as lojas, realiza retiradas e entrega aos clientes (1P e 3P)
- Estrutura pronta para operar: os custos operacionais do fulfillment 3P são absorvidos pelos CDs atuais

-40%
tempo

-20%
custos

Maior Índice de Conversão

Aumento médio na Taxa de Conversão

2x

Maior NPS

Aumento médio no NPS

+10 p.p.



24% dos Pedidos 3P



+4.000 Sellers



Nível de Serviço 95%



9 CDs

Crescimento de vendas de 113% no Fulfillment em 2024 (com alto NPS)

magalu

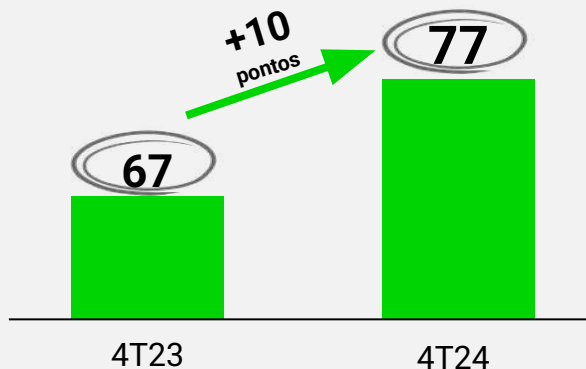
KaBuM!
www.kabum.com.br

NETSHOES

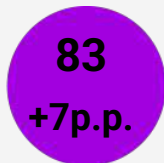
2024: Encanta Magalu

Expressivo aumento do NPS, com evolução em todos os canais.

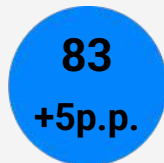
NPS Consolidado - 4T24



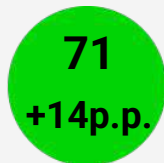
1P



Lojas



3P



Busca mais assertiva



Evolução na reputação do Seller



Novas opções de pagamento



94% de Nível de Serviço



Redução no prazo de estorno



Aumento no Autosserviço

Parceria estratégica entre Magalu e Alibaba expande significativamente o sortimento e a audiência de ambas as plataformas no Brasil

AliExpress no Magalu

- 2 meses completos de operação
- +750 mil de produtos distintos
- Criação do Dia do Importado Magalu, todo dia 11 do mês



Diversificação de categorias com menores tickets médio

- Eletrônicos
- Brinquedos
- Ferramentas
- Moda
- Utensílios domésticos
- Casa e jardim



No segundo semestre de 2024, o Magalu Ads atingiu marcos em sua jornada de crescimento e inovação



Melhoria no algoritmo, performance e usabilidade



Início do modelo self-service para grandes clientes



Aprimoramento do produto de Display

+103%

Receita do
Magalu Ads
[2024 vs 2023]

+15%

Número de
anunciantes
key accounts
[2024 vs 2023]

472M

visitas mensais
[dez/24]

magaluads



Canaltech



STEAL THE LOOK

netshoes

Magalupay SCFI - Autorização do Banco Central e novas oportunidades para produtos e serviços financeiros do Magalubank



Ampliara a oferta de produtos e serviços financeiros, ainda

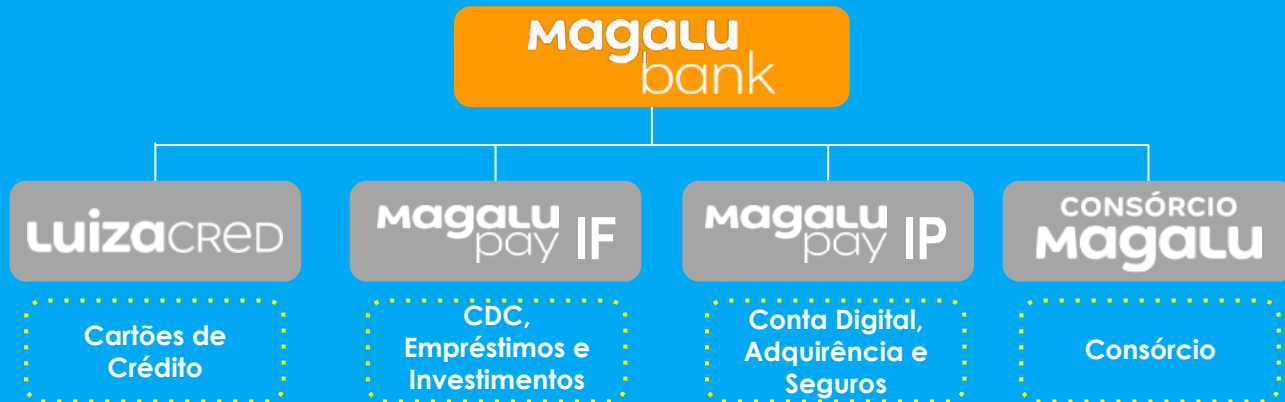
+ Eficiente

+ Transparente

+ Rentável



A nova instituição financeira complementa a estrutura do Magalubank:



E poderá contar com opções de investimentos para clientes e fontes adicionais de captação de recursos, reduzindo o custo de *funding*

Reestruturação Organizacional: acelerar a evolução digital, ampliar a conversão de vendas e fortalecer a digitalização do varejo brasileiro



Andre Fatale assume a liderança unificada de **Marketplace, Marketing, Ads, Tecnologia e Cloud**, consolidando áreas estratégicas para inovação e automação com IA



Integração de tecnologia e negócios, acelerando a digitalização e aprimorando serviços para **parceiros e sellers**



Estrutura fortalece o **crescimento sustentável** e a construção de uma infraestrutura digital robusta

O Magalu passa a operar com duas vice-presidências estratégicas:



VP de Plataformas
André Fatale



VP de Varejo, Lojas Físicas e Logística
Fabrício Garcia

Para reforçar ainda mais a VP de Plataformas e impulsionar o crescimento do 3P, anunciamos a chegada:



Diretor Executivo de Marketplace
Ricardo Garrido



Diretora de Growth
Marielle Paiva

Destaques Financeiros



Destques Financeiros do 4T24

R\$18,4 Bilhões em Vendas Totais
(3% de crescimento)

R\$846 Milhões EBITDA Ajustado
(7,8% de margem)

8% Crescimento nas mesmas lojas físicas
(6% Crescimento nas lojas)

R\$139 Milhões Lucro Líquido Ajustado
(Lucro contábil de R\$295 milhões)

30,1% Margem Bruta
(vs 30,3% de margem no 4T23)

R\$2,1 Bilhões Geração de Caixa Operacional
(R\$7,9 bi de posição de Caixa Total)

Destques Financeiros de 2024

R\$65,3 Bilhões em Vendas Totais
(4% de crescimento)

R\$3,0 Bilhões EBITDA Ajustado
(7,8% de margem)

12% Crescimento nas mesmas lojas físicas
(10% Crescimento nas lojas)

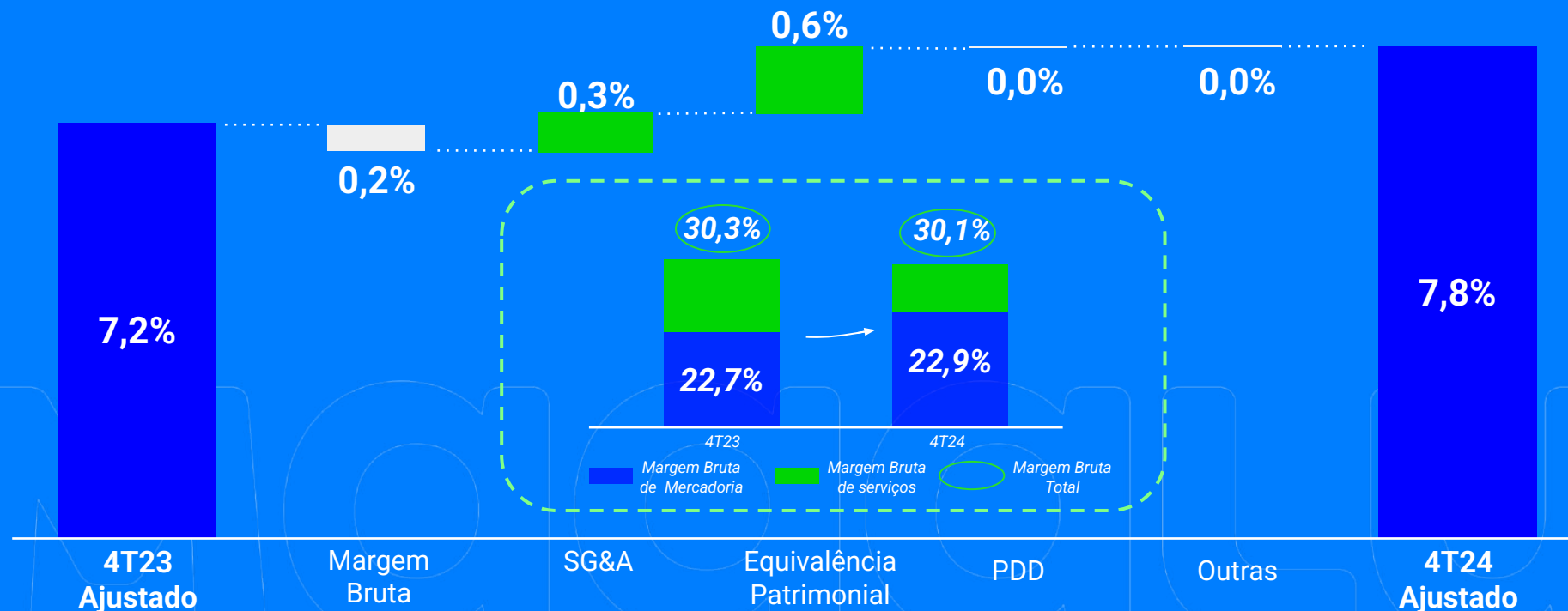
R\$277 Milhões Lucro Líquido Ajustado
(Lucro contábil de R\$449 milhões)

30,6% Margem Bruta
(vs 29,2% de margem em 2023)

R\$3,1 Bilhões Geração de Caixa Operacional
(R\$7,9 bi de posição de Caixa Total)

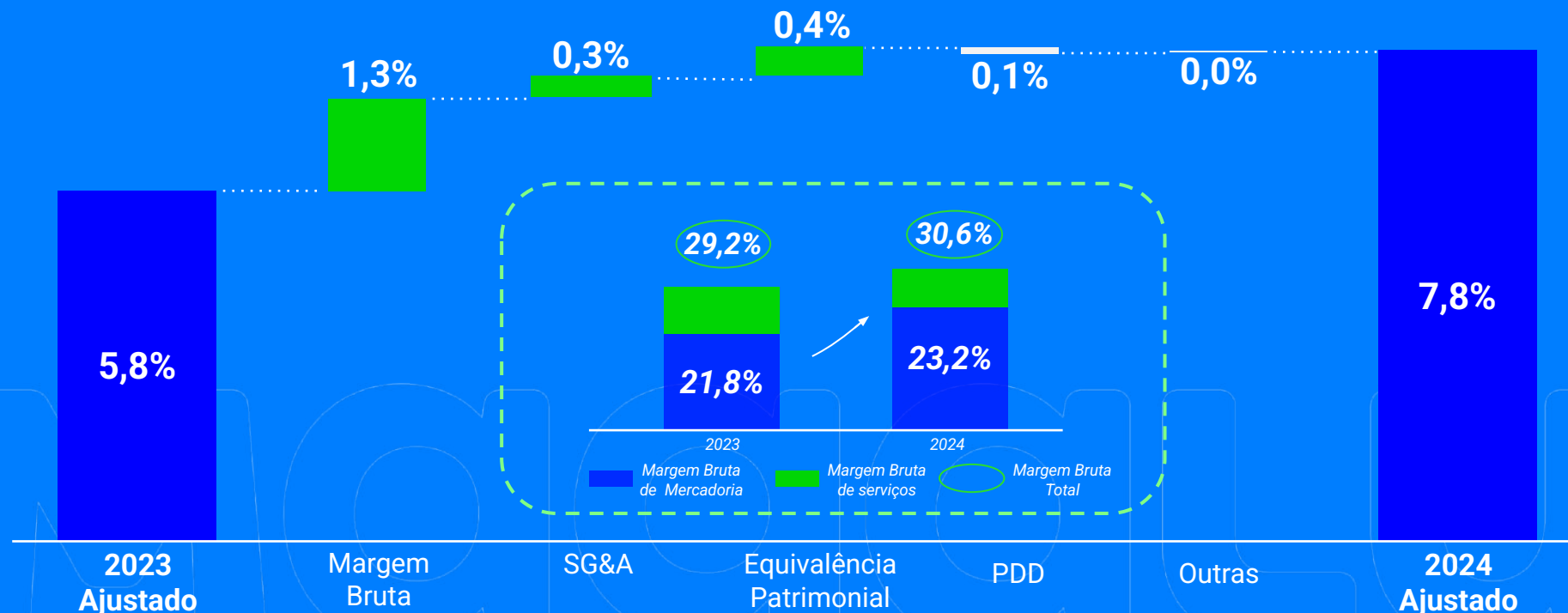
Consistente evolução da Margem EBITDA Ajustada

Aumento 0,6 p.p. na margem EBITDA ajustada, com aumento da equivalência patrimonial e diluição das despesas



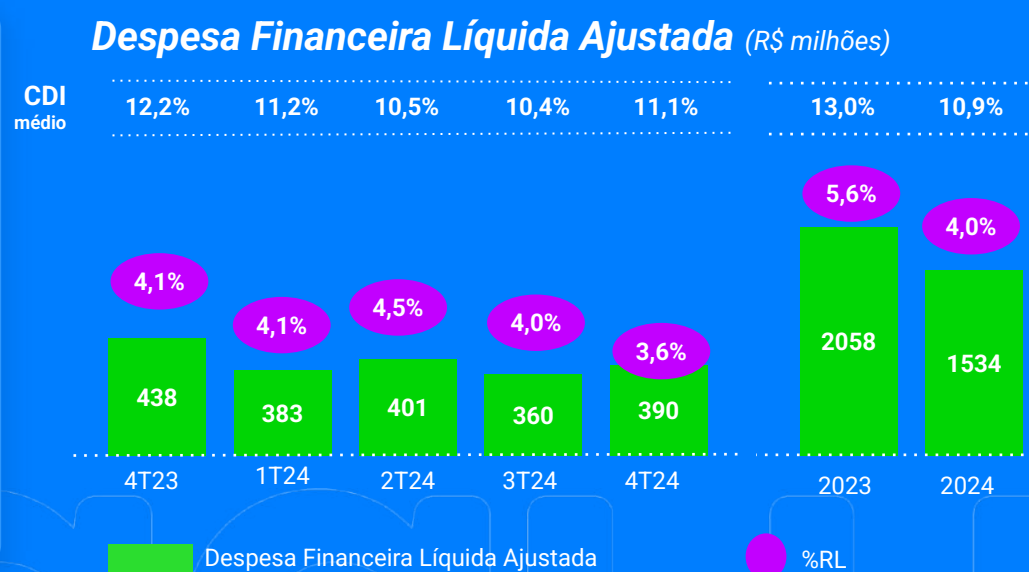
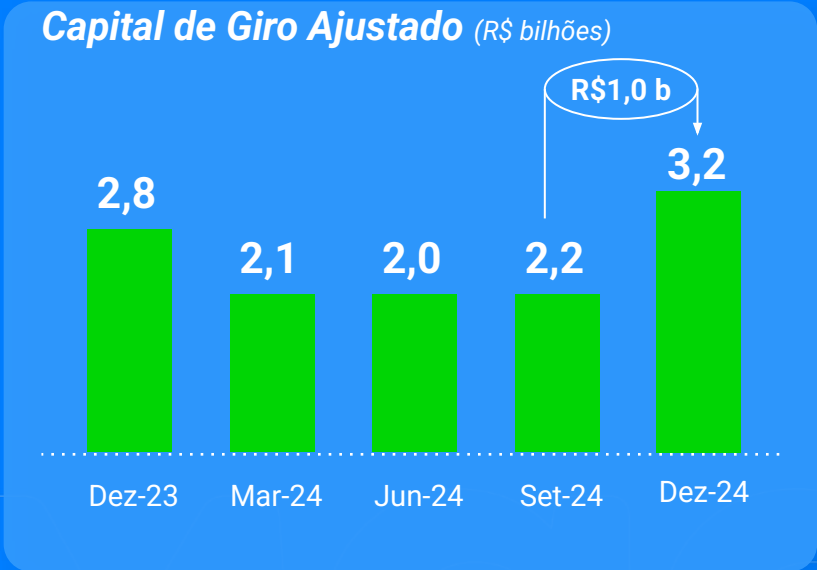
Significativa evolução da Margem EBITDA Ajustada

Aumento 2,0 p.p. na margem EBITDA ajustada, com aumento da margem bruta, da equivalência patrimonial e diluição de despesas



Capital de giro sólido contribui para geração de caixa operacional

No 4T24, a despesa financeira representou apenas 3,6% da RL



Melhoria no Capital de Giro
evolução de R\$1,0 bilhão no 4T24 e de R\$400 milhões em 2024

Redução do saldo líquido de impostos a recuperar em R\$418 milhões em 2024

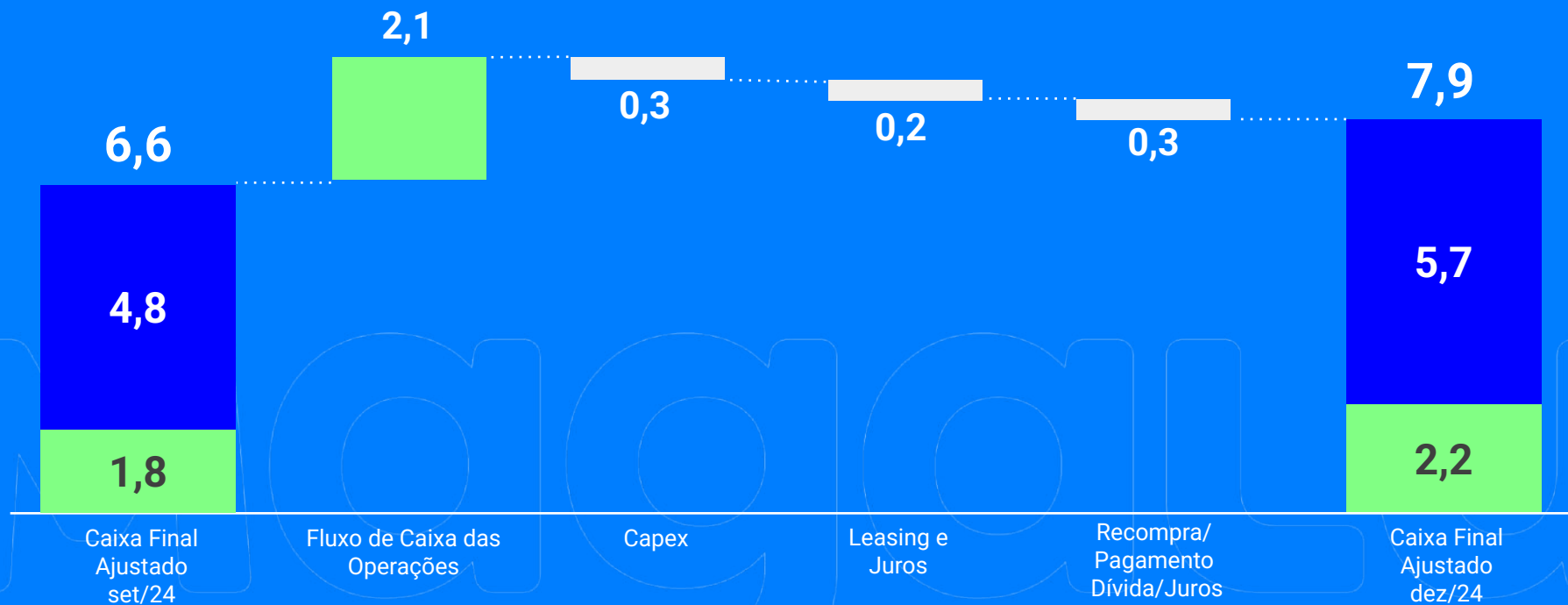
Redução de 11% nas despesas financeiras
em função da maior geração de caixa no período, redução do endividamento, e da antecipação de recebíveis

Geração de Caixa Operacional de R\$2,1 bilhões no 4T24

Caixa Total de R\$7,9 bilhões em Dez/24

Fluxo de Caixa 4T24 (R\$ bilhões)

Recebíveis Caixa



Geração de Caixa Operacional de R\$3,1 bilhões em 2024

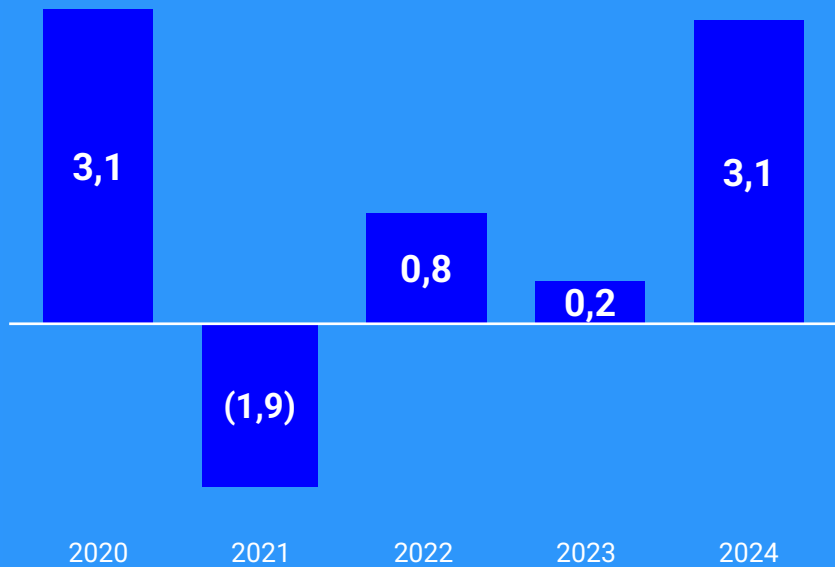
Caixa Total de R\$7,9 bilhões em Dez/24

Fluxo de Caixa 2024 (R\$ bilhões)



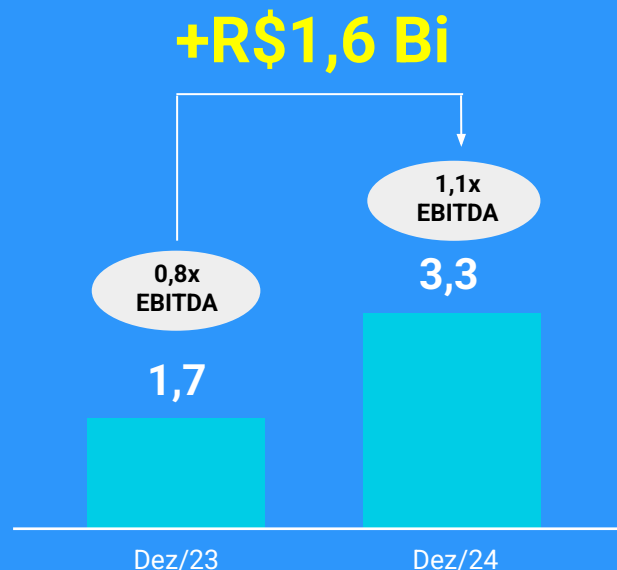
Geração de Caixa Operacional de R\$3,1 bilhões em 2024 e aumento de R\$1,6 bilhão no Caixa Líquido

Fluxo de caixa operacional
(R\$ Bi)



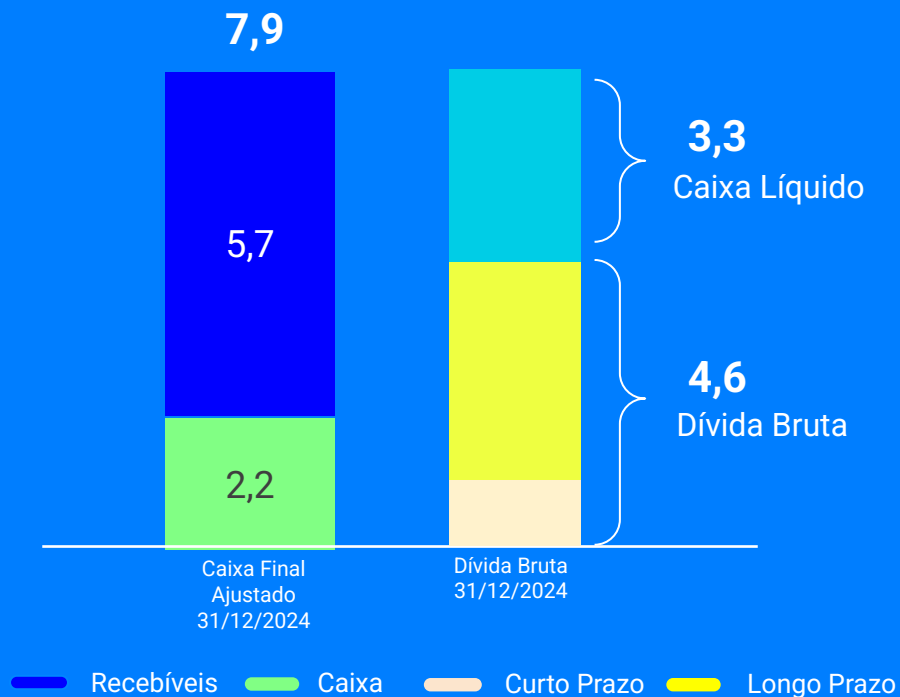
Fluxo de caixa das operações

Evolução do caixa líquido incluindo recebíveis
(R\$ Bi)

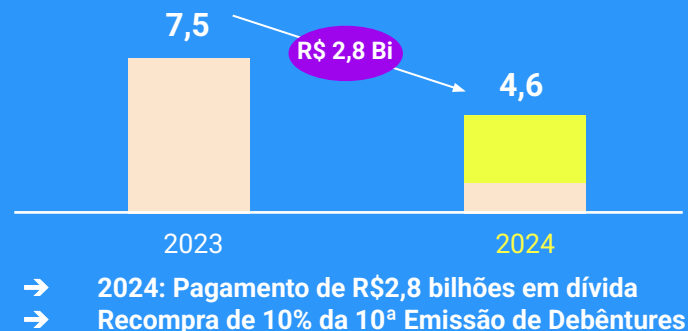


Finalizamos o 4T24 com **um caixa líquido de R\$3,3 bilhões**, um aumento de R\$1,6 bilhão na comparação anual

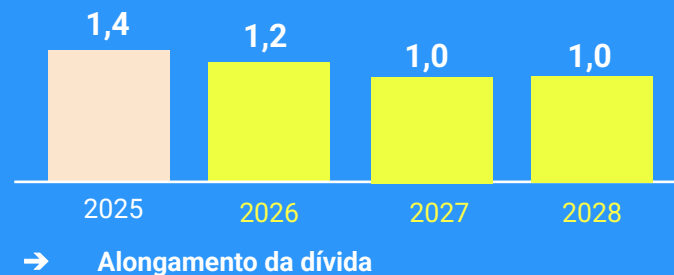
Caixa e Endividamento (R\$ Bi)



Endividamento (R\$ Bi)



Cronograma da dívida (R\$ Bi)



Luizacred

Queda consistente na inadimplência e significativa evolução na rentabilidade, com **ROE anualizado atingindo 30,8% no 4T24**

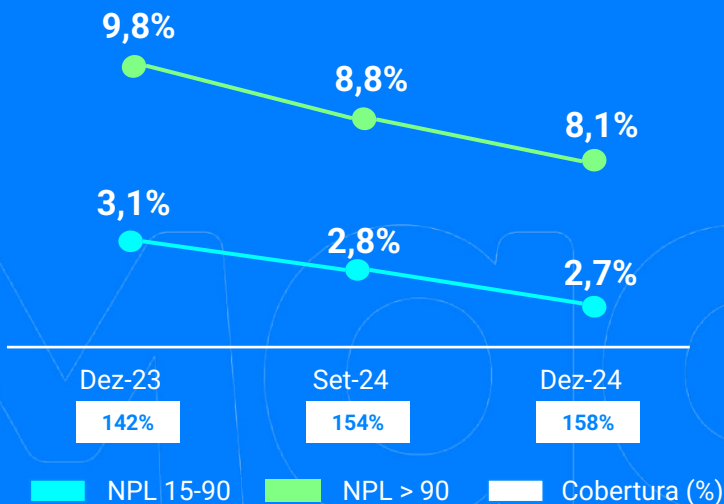
R\$ 20,3 B

Carteira de Crédito
[4T24]

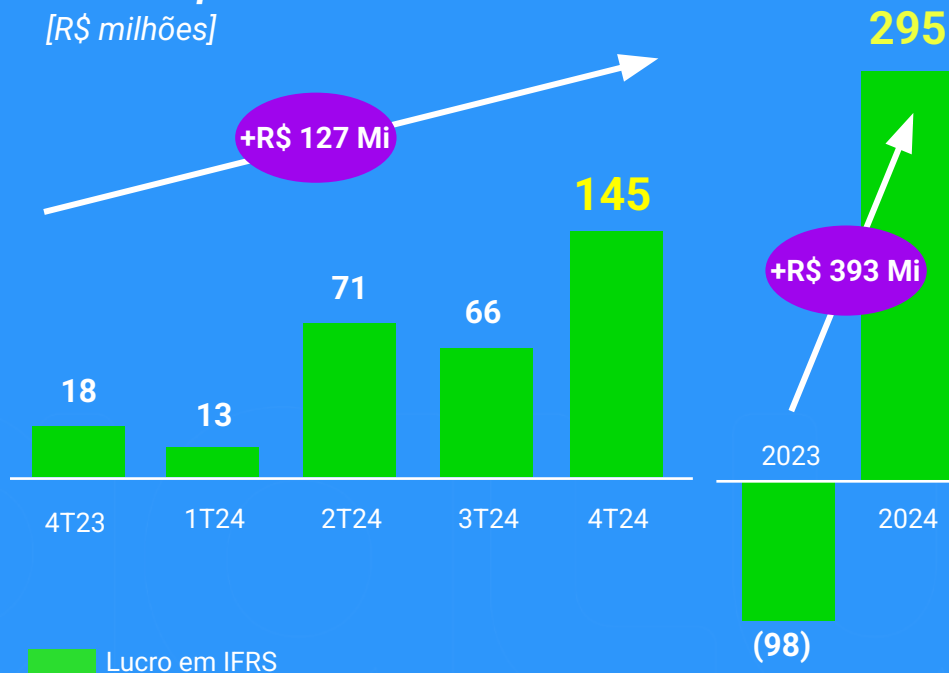
6,2 M

Cartões de Crédito
[4T24]

Abertura da Carteira (%)



Lucro Líquido [R\$ milhões]



Ecosystem Magalu



serviços financeiros

CONSÓRCIO
Magalu

hub
fintech

VIP
COMMERCE

maqs

MagaluCLOUD

Magalu
pagamentos

stoa com
school

LuizaCRED

SmartHint HUB SALES

Magalu
bank

grand
chef **bit55**

logística **Magalu**
Entregas

Canaltech

conteúdo

SODE
DESIGN STUDIO

netshoes

KaBum!>>

**STEAL
THE
LOOK**

logbee

ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

aiqfome

ZATTINI

Magalu

estante
virtual

**LOVE
HEAT**

GFL

Sinclog



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

RI@MAGAZINELUIZA.COM.BR
MAGAZINELUIZA.COM.BR/RI

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento do Magazine Luiza são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. O presente documento pode incluir dados contábeis e não contábeis tais como, operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Esta teleconferência possui tradução simultânea. Para acessar, basta clicar no botão Interpretação através do ícone do globo na parte inferior da tela.

O Release de Resultados e a Apresentação, versões português e inglês, estão disponíveis para download no site de RI: ri.magazineluiza.com.br

A apresentação em inglês também está disponível no link enviado no chat.

This conference call has simultaneous translation.

To gain access, please click the Interpretation button on the globe icon at the bottom of the screen.

The Earnings Release and the Presentation, Portuguese and English versions, are available for download on the Investor Relations website: ri.magazineluiza.com.br

The presentation in English is also available on the link sent in the chat.



Conference Call 4Q24

March 14, 2024



Esta teleconferência possui tradução simultânea. Para acessar, basta clicar no botão Interpretação através do ícone do globo na parte inferior da tela.

O Release de Resultados e a Apresentação, versões português e inglês, estão disponíveis para download no site de RI: ri.magazineluiza.com.br

A apresentação em inglês também está disponível no link enviado no chat.

This conference call has simultaneous translation.

To gain access, please click the Interpretation button on the globe icon at the bottom of the screen.

The Earnings Release and the Presentation, Portuguese and English versions, are available for download on the Investor Relations website: ri.magazineluiza.com.br

The presentation in English is also available on the link sent in the chat.



Strategic cycle closure: New sources of earnings streams and less exposure to macroeconomic cyclicality. Ensuring profitability regardless of interest rates.

2016-2020: Magalu Digitalization

1- Digital Inclusion



2- Multi Channel



3- Store Digitalization



4- Digital Sales Platform



5- Digital Culture



2021-2025: Ecosystem Consolidation

1- Marketplace Growth



2- New Categories



3- Magalu Fintech



4 - Faster Delivery

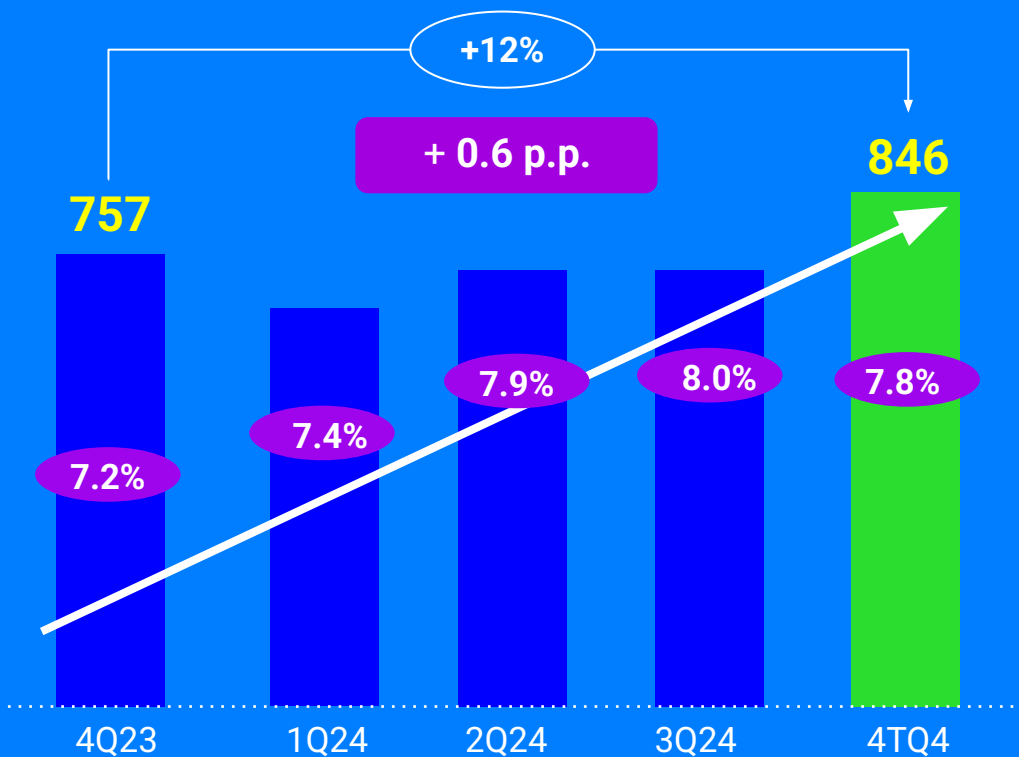


5- Magalu as a Service



In 4Q24, **EBITDA reached R\$ 846 million**, with a 7.8% margin
Net income totaled R\$139 million, a 37% increase compared to 4Q23

Adjusted EBITDA margin
[% of Net Revenue]



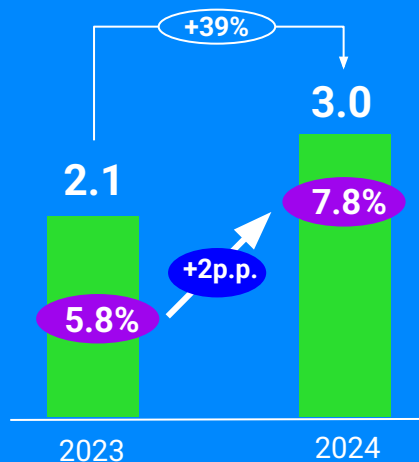
R\$139 million
Adjusted Net
Income in 4Q24

5th consecutive quarter of
net income



In 2024, the Magalu ecosystem proved itself. During the year, EBITDA grew by 39%, reaching R\$3.0 billion, with a 7.8% margin. Net income totaled R\$277 million for the year, and operating cash generation reached R\$3.1 billion.

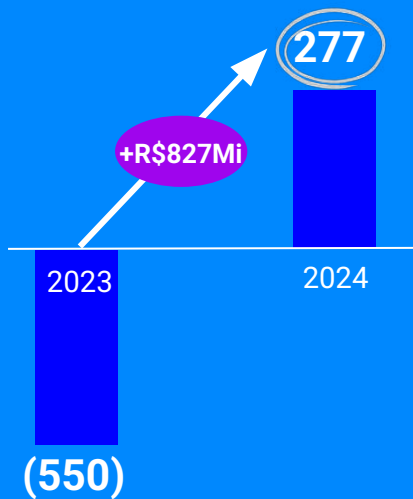
Adjusted EBITDA (Billion R\$)



+1.4 p.p. growth of gross margin

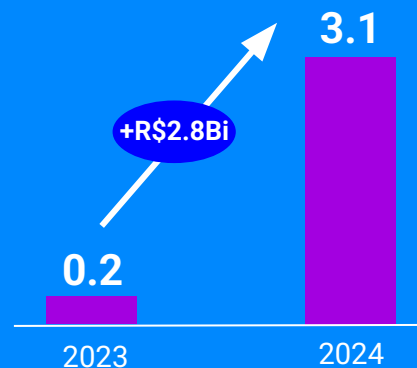
Net income of R\$295 million at Luizacred

Adjusted Net Profit (Million R\$)



Evolution of R\$1.3 billion on operational profit before taxes in 2024

Generation of Net Cash (Billion R\$)



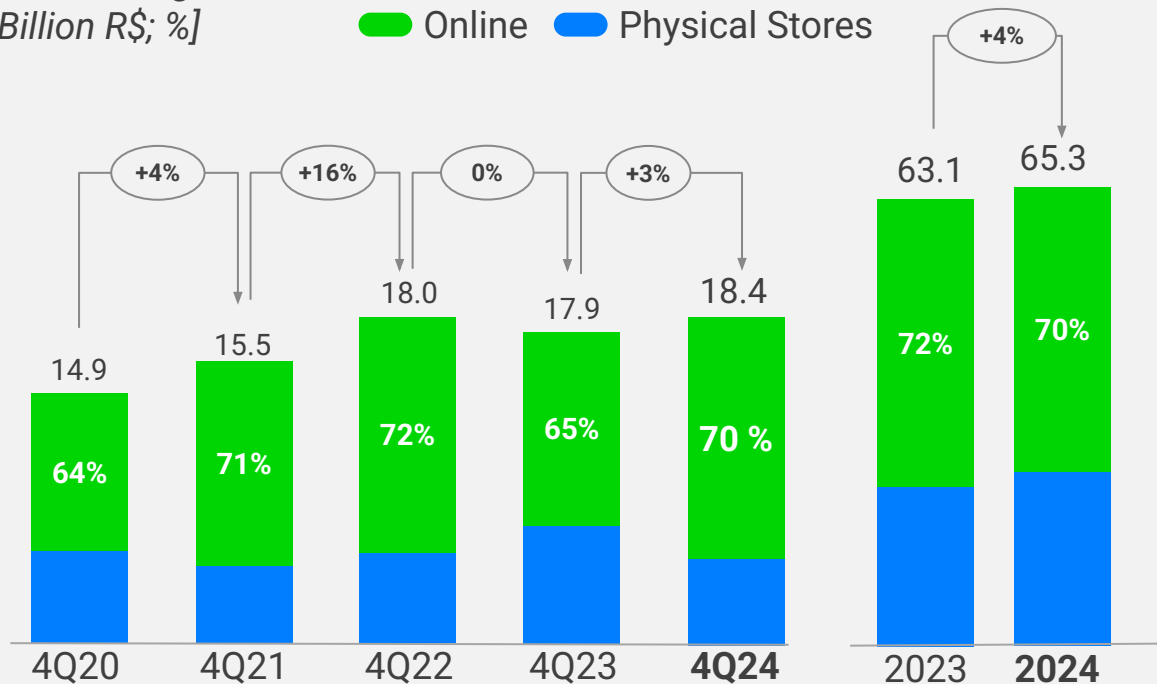
Decreasing of R\$2.8 billion on net debt

R\$3.3 billion of Net Cash
(increase of R\$1.6 billion vs 2023)

Total Sales of **R\$65.3 billion** in 2024, with 4% growth

Total sales growth [Billion R\$; %]

Online Physical Stores



R\$19.2 billion

Physical Store Sales in 2024
[10% of growth vs 2023]

R\$27.5 billion

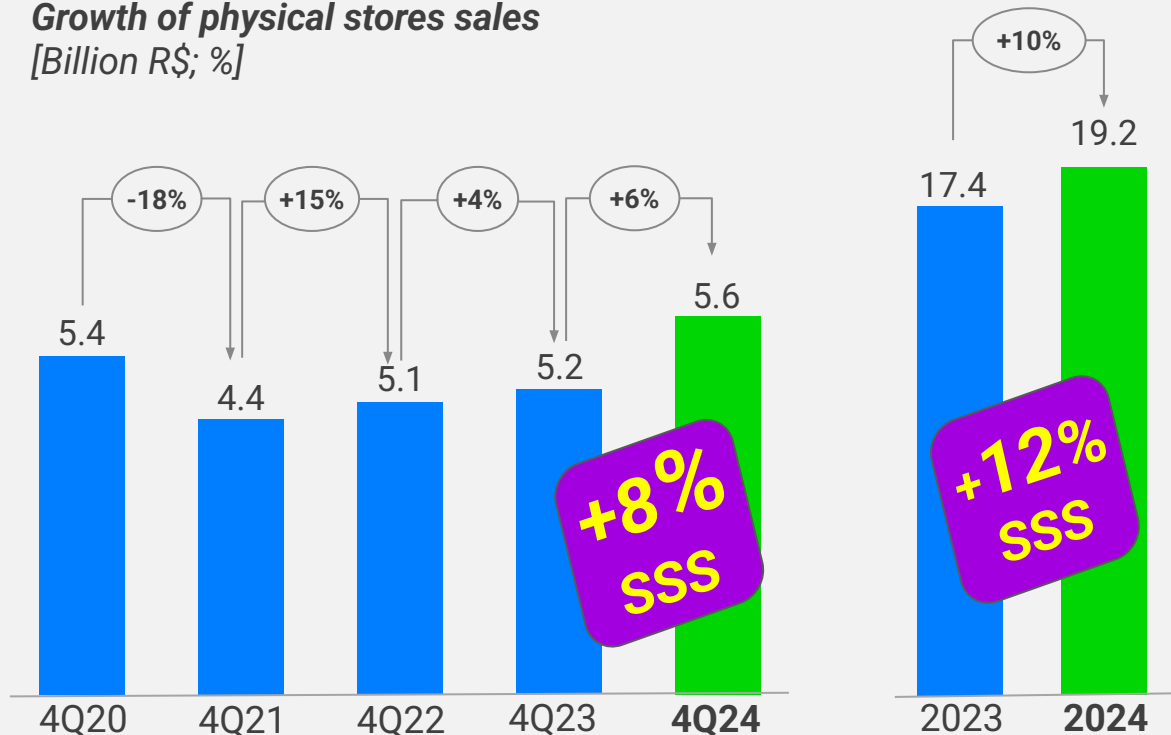
1P Sales in 2024
[stable vs 2023]

R\$18.7 billion

3P Sales in 2024
[3% of growth vs 2023]

Magalu continues to gain market share in physical stores, reaching sales of **R\$19.2 billion** in 2024

Growth of physical stores sales
[Billion R\$; %]



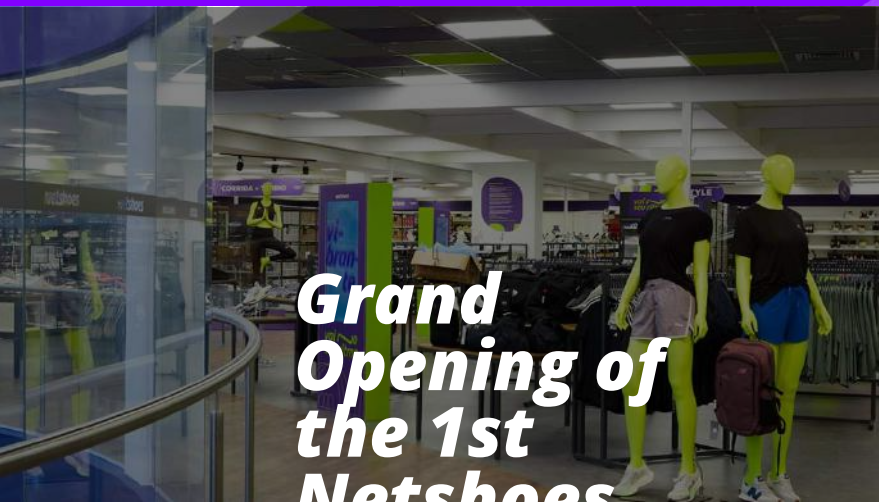
R\$19.2 billion

Store Sales in 2024

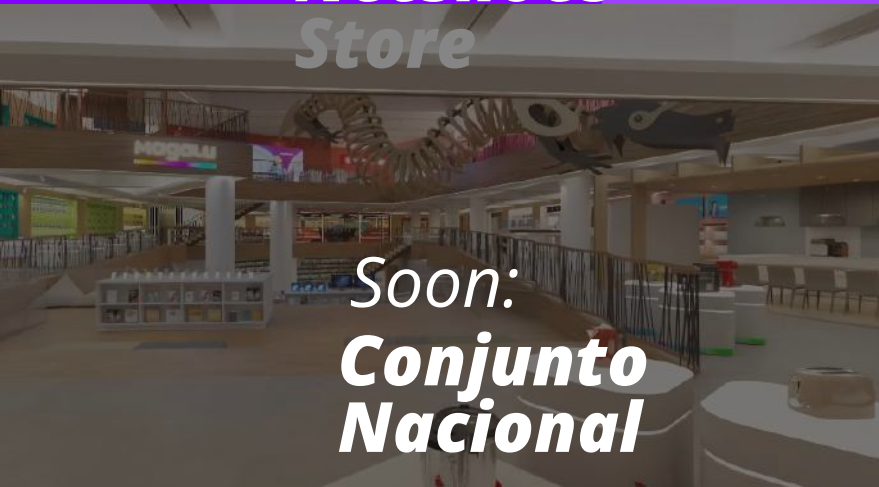
[10% of growth vs 2023]

12% Growth in the Same
Physical Store
[2024 - 2023]

Growth in all regions and all
categories



Grand Opening of the 1st Netshoes Store



Soon: Conjunto Nacional

Omnichannel

- *Integration of sales channels*
- *More complete and personalized shopping experience*



Tryout Spaces

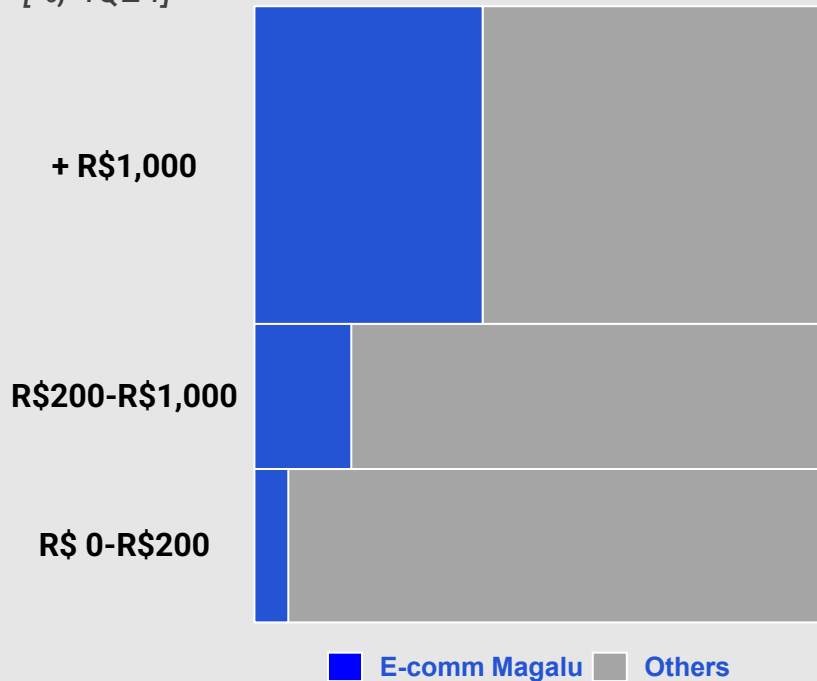
- *Interactive spaces*
- *Product customization*

Ecosystem Consolidation

- *All brands in a single store*
- *Expansion of the brand's physical presence*
- *Future growth*

E-commerce expansion strategy, consolidating our leadership in high-ticket items and diversifying into lower-ticket items

Magalu's online market share by average ticket range [%; 4Q24]



Segment Strategy



Service Level: Provenance and Quality



Support of physical stores in multichannel strategy



Credit on Luiza and Magalu cards



Fast and Efficient Logistics



Evolution of Multichannel Fulfillment

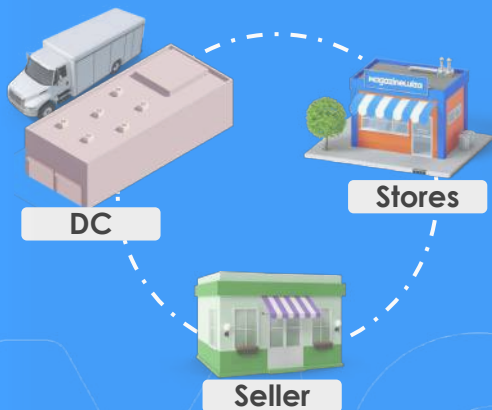
Magalu Agency: Store Pickup, Drop-off, Ship-from-Store



Partnership with AliExpress for selling Chinese Cross-border products

Omnichannel Fulfillment

Faster and more efficient



Connecting Marketplace Fulfillment to our DCs and stores to optimize deliveries and reduce costs.

Faster Deliveries + Lower Costs

- The same vehicle restocks stores, handles pickups, and delivers to customers (1P and 3P)
- Ready-to-operate structure: 3P fulfillment operating costs are absorbed by existing DCs

-40%
time

-20%
costs

Higher Conversion Rate

Average Increase in Conversion Rate

2x

Higher NPS

Average Increase in NPS

+10 p.p.



24% of 3P Orders



+4.000 Sellers



Service Level 95%



9 DCs

Growth of 113% in Fulfillment sales in 2024 (High NPS)

magalu

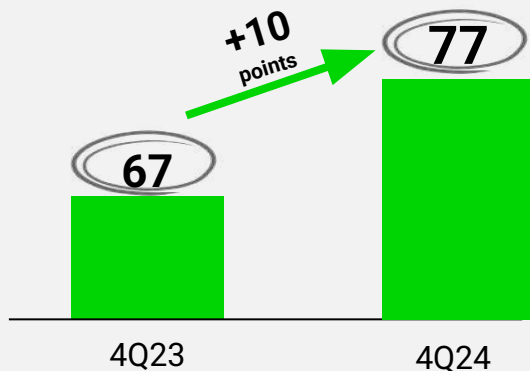
KaBuMl
www.kabum.com.br

NETSHOES

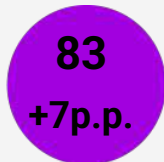
2024: Encanta Magalu

Significant growth in NPS, with improvements across all channels.

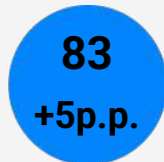
Consolidated NPS - 4Q24



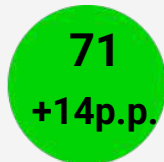
1P



Stores



3P



More assertive search



Evolution in Seller reputation



New payment options



94% of Service Level



Reduction in refund processing time



Increase in self-service

Strategic partnership between Magalu and Alibaba will significantly expand the assortment and audience of both platforms in Brazil

AliExpress no **Magalu**

- 2 full months of operation
- +750 thousand of distinct products
- Creation of Magalu Imported Day, every 11th of the month

Diversification of categories with lower average tickets



- Electronics
- Toys
- Tools
- Fashion
- Home categories
- Gardening



In the second half of 2024, Magalu Ads reached key milestones in its growth and innovation journey



Improvement in the algorithm, performance, and usability



Launch of the self-service model for major clients



Enhancement of the Display product

+103%

Platform
Revenue

[2024 vs 2023]

+15%

Number of
advertisers key
accounts

[2024 vs 2023]

472M

Monthly visits

[dec/24]

MagaluADS



Canaltech



STEAL THE LOOK

netshoes

Magalupay SCFI – Authorization from the Central Bank and new opportunities for financial products and services from Magalubank

Expanding the offer of financial products and services, making them even more:

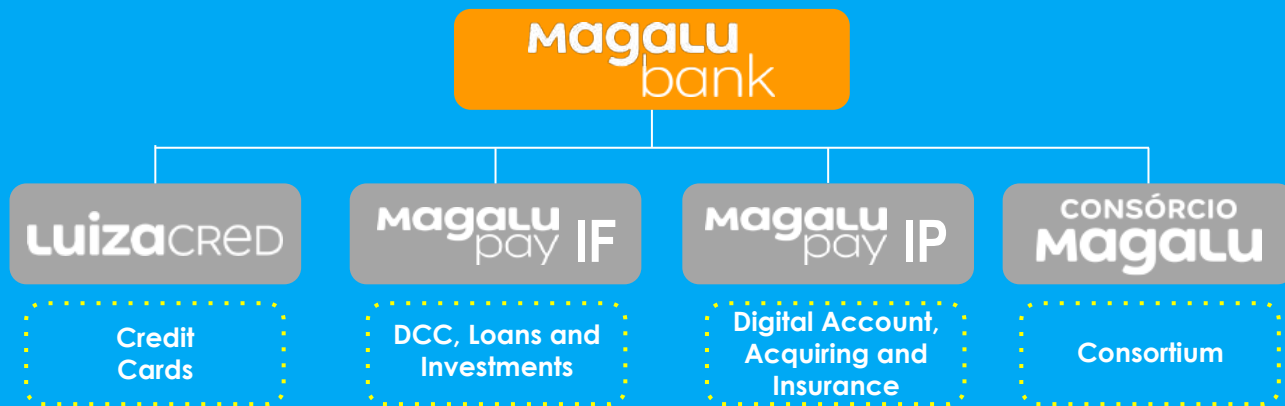
+ Efficient

+ Transparent

+ Profitable



The new financial institution complements the structure of Magalubank:



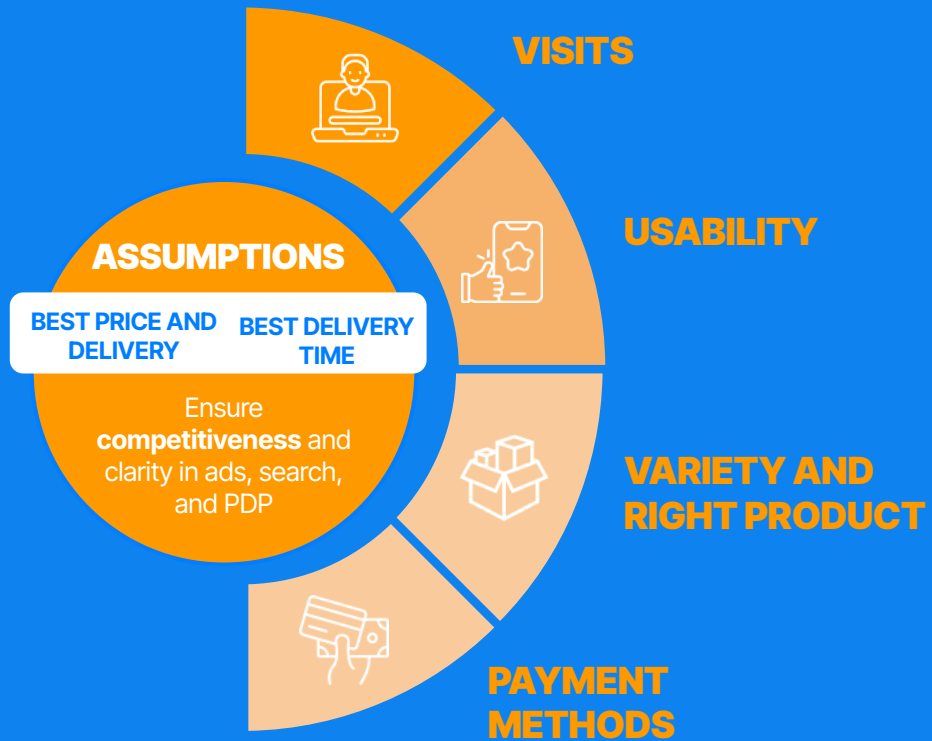
And it will offer investment options for customers and additional funding sources, reducing the cost of funding



2025: Convert Magalu

MAIN FRONTLINES OF THE CONVERSION

In addition to the **competitive product price, shipping, and the best delivery time, visits, usability, product variety, and credit conditions** are also crucial for **increasing conversion**



Organizational restructuring: accelerate digital evolution, increase sales conversion, and strengthen the digitalization of Brazilian retail



Andre Fatala takes on unified leadership of **Marketplace, Marketing, Ads, Technology, and Cloud**, consolidating strategic areas for innovation and AI-driven automation.



Integration of technology and business, accelerating digitalization and enhancing services for **partners and sellers**.



Structure strengthens **sustainable growth** and the development of a robust digital infrastructure.

Magalu now operates with two strategic vice presidencies:



Plataform VP
André Fatala



Physical Stores, Retail and Logistics VP
Fabrício Garcia

To further strengthen the Platform VP and drive the growth of 3P, we are announcing the arrival of:



Marketplace Executive Director
Ricardo Garrido



Growth Director
Marielle Paiva

Financial Highlights



Financial Highlights

4Q24

R\$18.4 Billion in Total Sales
(3% of growth)

R\$846 Million in Adjusted EBITDA
(7.8% of margin)

8% Same Store Sales
(6% Growth in Stores)

R\$139 Million in Adjusted Net Income
(Net Income of R\$295 milhões)

30.1% Gross Margin
(vs 30.3% of margin in 4Q23)

R\$2.1 Billion in Total Cash
(R\$7.9 billion in Cash including Receivables)

Financial Highlights

2024

R\$65.3 Billion in Total Sales
(4% of growth)

R\$3.0 Billion in Adjusted EBITDA
(7.8% of margin)

12% Same Store Sales
(10% Growth in Stores)

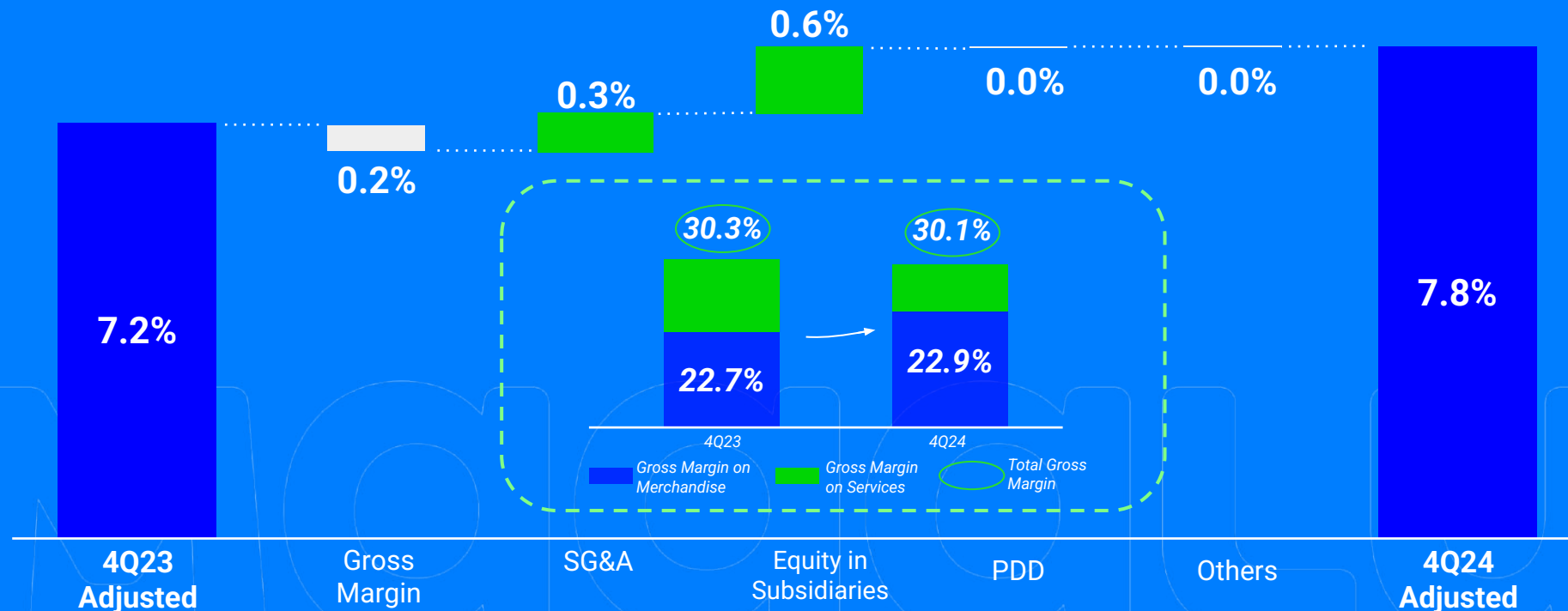
R\$277 Million in Adjusted Net Income
(Net Income of R\$449 milhões)

30.6% Gross Margin
(vs 29.2% of margin in 2023)

R\$3.1 Billion in Total Cash
(R\$7.9 billion in Cash including Receivables)

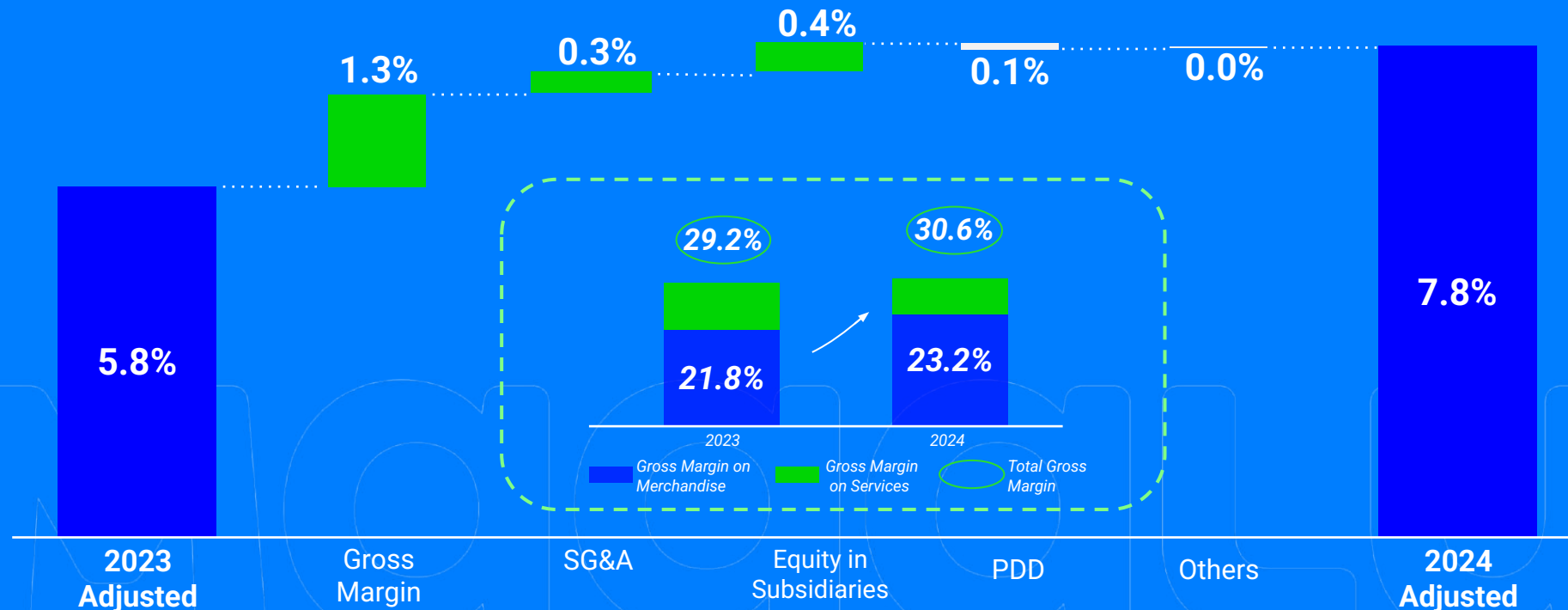
Consistent evolution of adjusted EBITDA margin

0.6 p.p. increase in adjusted EBITDA margin, driven by higher equity income and expense dilution



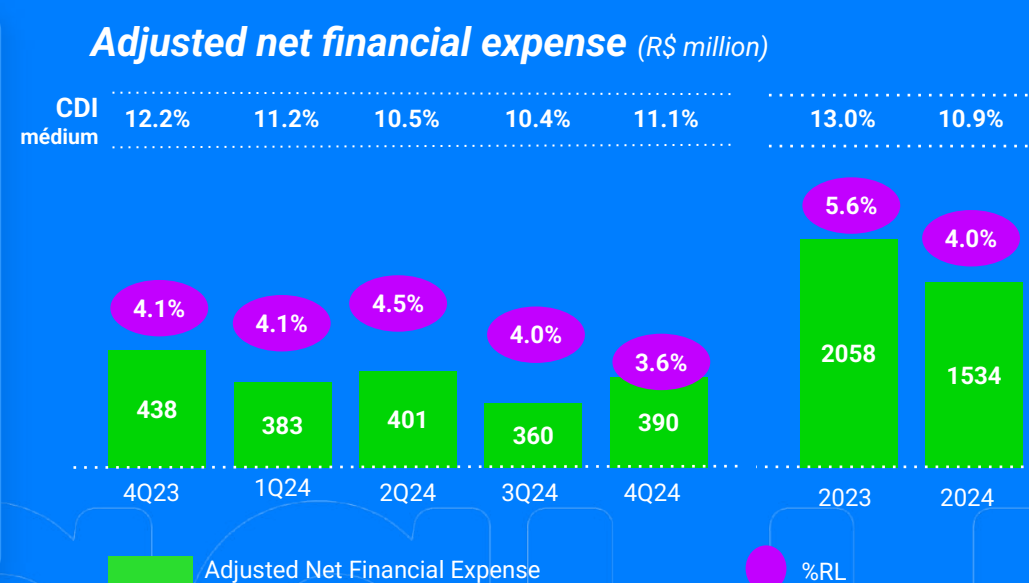
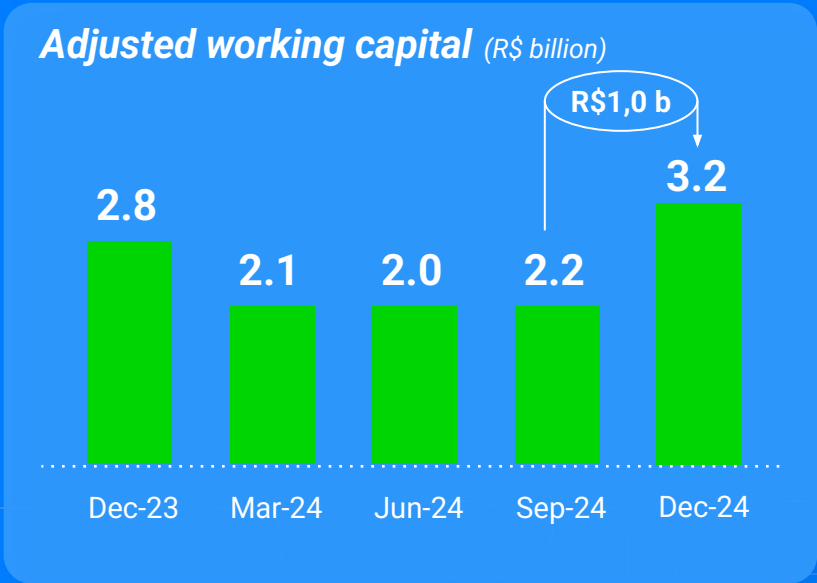
Significant adjusted EBITDA margin evolution

2.0 p.p. increase in Adjusted EBITDA margin, with an increase in gross margin, equity income and expense dilution



Solid working capital contributes to operational cash generation

In 4Q24, the financial expenses represented online 3.6% of Net Revenues



Working Capital Improvement
evolution of R\$1.0 Billion in 4Q24 and R\$400 Million in 2024

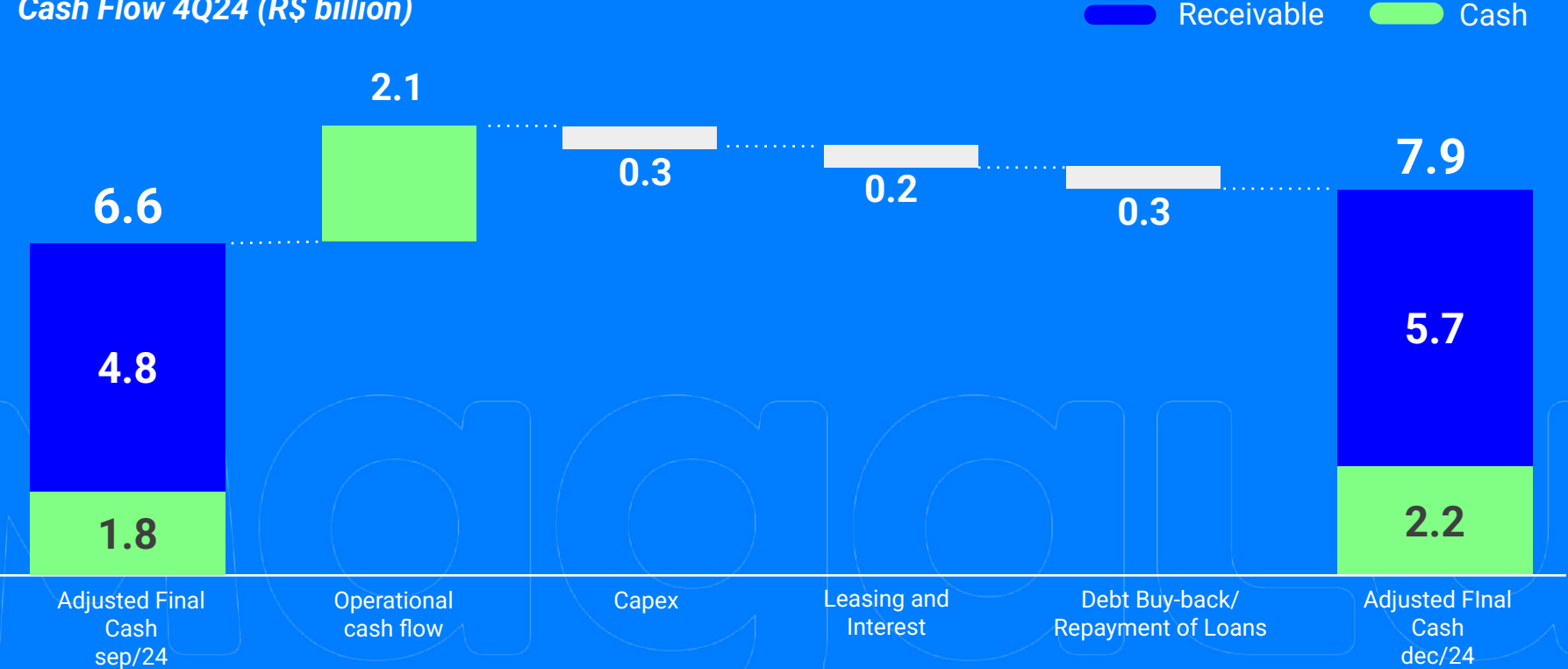
Reduction of the net balance of taxes to be recovered by **R\$418 million** in 2024

11% reduction in financial expenses
due to higher cash generation during the period, debt reduction, and receivable advances

Operational cash generation of R\$2.1 billion in 4Q24

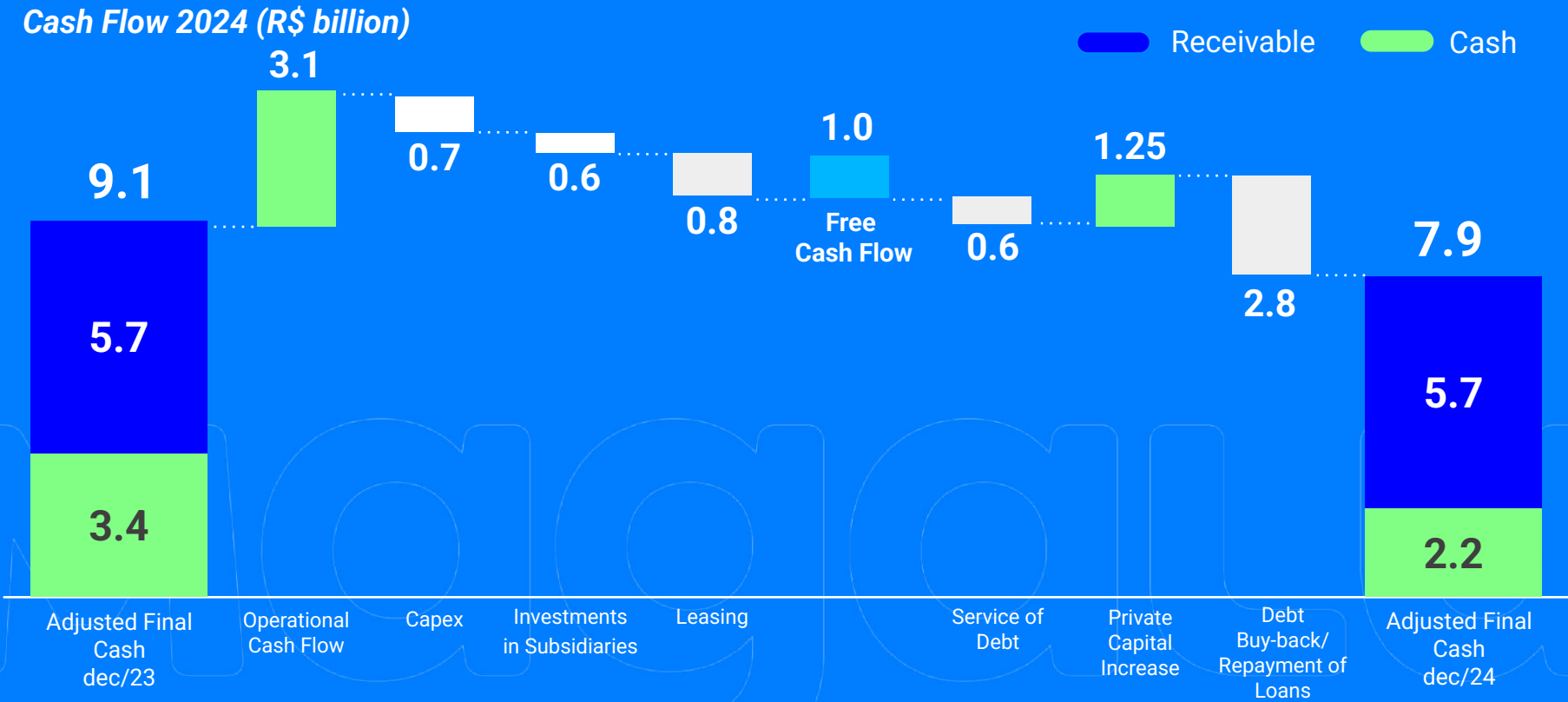
Total Cash of R\$7.9 billion in Dec/24

Cash Flow 4Q24 (R\$ billion)



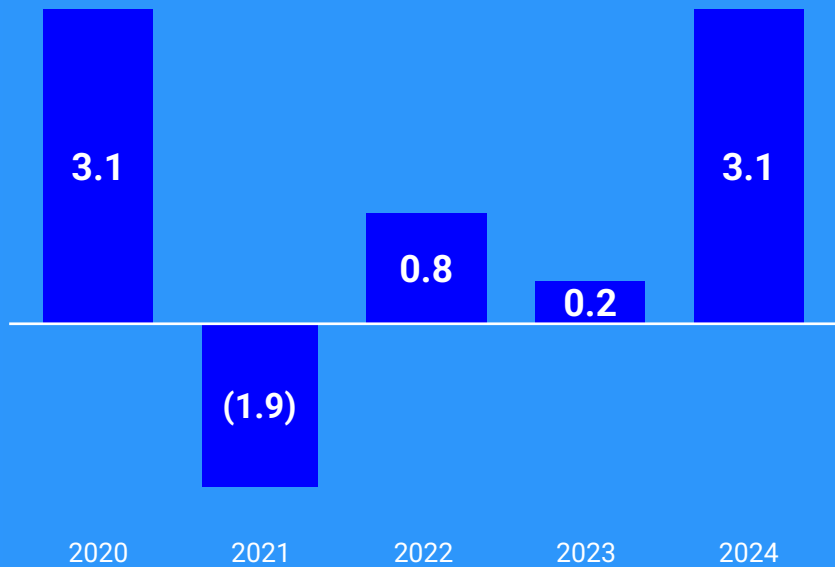
Operational cash generation of R\$3.1 billion in 2024

Total Cash of R\$7,9 billion in Dec/24



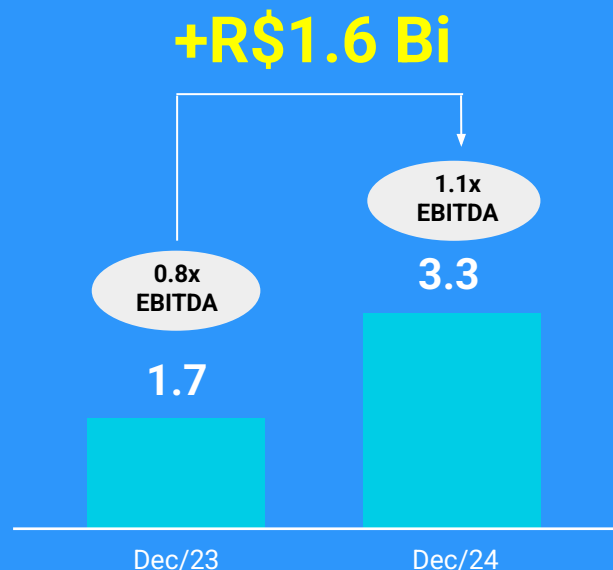
Operational Cash Generation of R\$3.1 billion in 2024, with growth of R\$1.6 billion in Net Cash

Operational Cash Flow
(R\$ Bi)



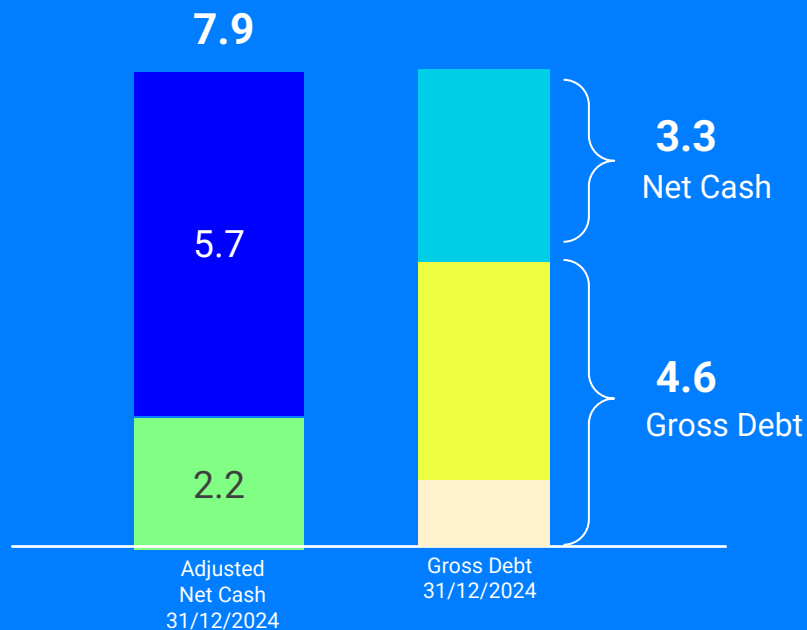
Operational Cash Flow

Evolution of net cash including receivables
(R\$ Bi)



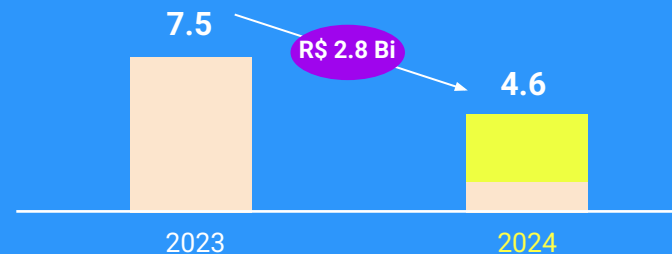
We ended 4Q24 with a **net cash of R\$3.3 billion**, an increase of R\$1.6 billion compared to the previous year

Cash and Debt (R\$ Bi)



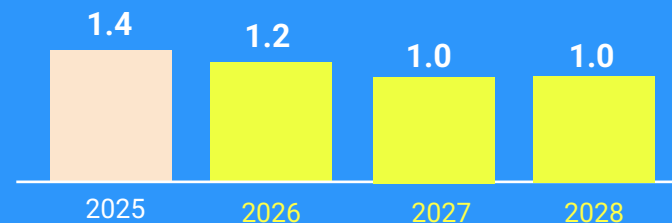
■ Receivable ■ Cash ■ Short Term ■ Long Term

Debt (R\$ Bi)



- 2024: Payment of R\$2.8 billion in debt
- Buyback of 10% of 10ª Debêntures Emission

Debt Schedule (R\$ Bi)



- Debt Extension

Luizacred

Consistent decrease in delinquency and significant improvement in profitability, with **ROE reaching 30.8% on 4Q24**

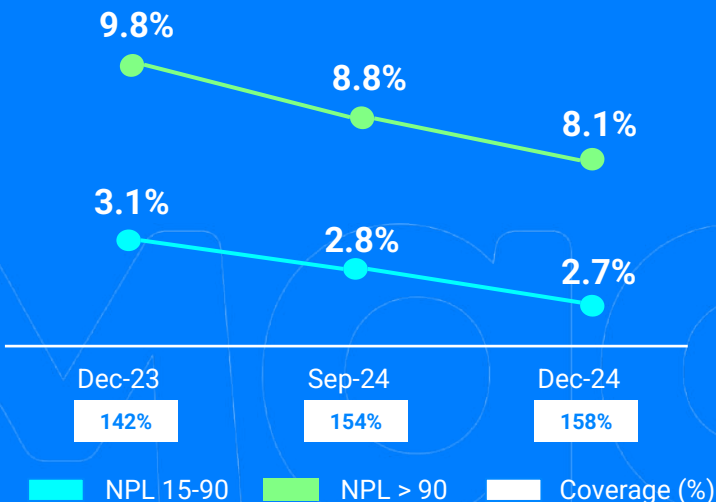
R\$ 20.3 B

Credit Portfolio
[4Q24]

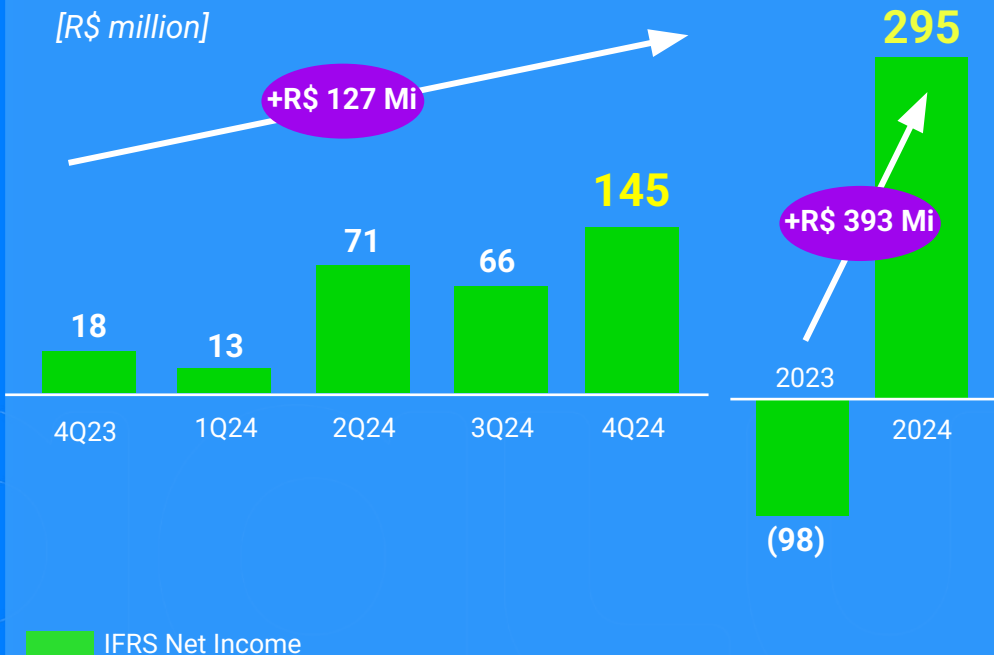
6.2 M

Credit Cards
[4Q24]

Percent of the Portfolio Overdue (%)



Net Income [R\$ million]



Magalu ecosystem



serviços financeiros

CONSÓRCIO
Magalu

hub
fintech

VIP
COMMERCE

maqs

MagaluCLOUD

Magalu
pagamentos

stoa com
school

LuizaCRED

SmartHint HUB SALES

Magalu
bank

grand
chef **bit55**

logística

Magalu
Entregas

Canaltech

conteúdo

SODE
DESIGN STUDIO

netshoes

KaBum!>>

**STEAL
THE
LOOK**

logbee

ÉPOCA
COSMÉTICOS • PERFUMARIA

aiqfome

ZATTINI

Magalu

estante
virtual

**LOVE
HEAT**

GFL

Sinclog



INVESTOR RELATIONS

RI@MAGAZINELUIZA.COM.BR
MAGAZINELUIZA.COM.BR/RI

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento do Magazine Luiza são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. O presente documento pode incluir dados contábeis e não contábeis tais como, operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Esta teleconferência possui tradução simultânea. Para acessar, basta clicar no botão Interpretação através do ícone do globo na parte inferior da tela.

O Release de Resultados e a Apresentação, versões português e inglês, estão disponíveis para download no site de RI: ri.magazineluiza.com.br

A apresentação em inglês também está disponível no link enviado no chat.

This conference call has simultaneous translation.

To gain access, please click the Interpretation button on the globe icon at the bottom of the screen.

The Earnings Release and the Presentation, Portuguese and English versions, are available for download on the Investor Relations website: ri.magazineluiza.com.br

The presentation in English is also available on the link sent in the chat.

